PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. Identificación de la guía de aprendizaje

- **Denominación del programa de formación**: Técnico en asesoría comercial.
- **Código del programa de formación**: 631101 - Versión 2.
- **Nombre del proyecto:** Impulso de la actividad de ventas en empresas comerciales de la región.
- **Fase del proyecto:** Planeación.
- **Actividad de proyecto:** AP2. Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organización.
- **Competencia**:
  Técnica:
  - **260101047.** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.

  Claves:
  - **220201501.** Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con las situaciones del contexto productivo y social.
  - **240201524.** Desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo.
  - **240202501.** Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.

  Transversal:
  - **230101507.** Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.

- **Resultados de aprendizaje**:
  Técnica:
  - **260101047-01.** Estructurar propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo.

  Claves:
  - **220201501-01.** Describir los niveles de organización biológica según el entorno productivo y social.
  - **220201501-02.** Interpretar las interrelaciones entre los niveles de organización biológica según el entorno productivo y social.
  - **220201501-03.** Identificar situaciones del entorno productivo y social mediante la aplicación de principios y conceptos de biología.
    220201501-04. Verificar la aplicación de fundamentos de la biología en la resolución de situaciones problemáticas de acuerdo con el entorno productivo y social.
  - **240201524-01.** Interpretar el sentido de la comunicación como medio de expresión social, cultural, laboral y artística.
  - **240201524-02.** Decodificar mensajes comunicativos en situaciones de la vida social y laboral, teniendo en cuenta el contexto de la comunicación.
  - **240201524-03.** Validar la importancia de los procesos comunicativos, teniendo en cuenta criterios de lógica y racionalidad.
  - **240201524-04**. Aplicar acciones de mejoramiento en el desarrollo de procesos comunicativos, según requerimientos del contexto.
  - **240202501-02.** Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida.

Transversales:

- **230101507-01.** Desarrollar habilidades psicomotrices en el contexto productivo y social.
- **230101507-02.** Practicar hábitos saludables mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene.
- **230101507-03.** Ejecutar actividades de acondicionamiento físico orientadas hacia el mejoramiento de la condición física en los contextos productivo y social.
- **230101507-04.** Implementar un plan de ergonomía y pausas activas según las características de la función productiva.

- **Duración de la guía**: 336 horas.
  - Técnicas: 144.
  - Claves: 144.
  - Transversal: 48.

2. Presentación

Estimado aprendiz, el SENA extiende una cordial bienvenida a la guía de aprendizaje que comprende el desarrollo de la competencia relacionada con la estructuración de una propuesta comercial del producto y servicio de acuerdo con el mercado objetivo. La propuesta comercial es un documento que enmarca las condiciones bajo las cuales se ofrece un producto o conjunto de productos para resolver una necesidad; esto, sumado al precio, condiciones de entrega, garantías, entre otros elementos que ayudan a que el cliente tome una decisión de compra. Es muy importante que el agente de ventas tenga competencias para elaborar una buena propuesta comercial, pues su difusión, puede atraer a nuevos clientes y/o mantener los clientes actuales.

Según Gobert y Buckley (2000):

> Para lograr una formación integral, se proponen actividades que desarrollan competencias claves y transversales, como la aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social. Por consiguiente, es importante resaltar que la estrategia de enseñanza, las actividades de aprendizaje están basadas en el modelamiento. Por lo cual conviene subrayar que este, se fundamenta en la concepción de los modelos como el núcleo central del conocimiento científico. La importancia radica en que, a través de ellos, los científicos formulan cuestiones acerca del mundo, describen, interpretan y explican fenómenos, elaboran hipótesis, testean su validez y realizan predicciones

Además, la comunicación es una experiencia inherente al ser humano, pues se presenta de diversas formas e incluye la transmisión y recepción de estímulos, ideas, pensamientos emociones que, a su vez se condicionan desde la cultura, el contexto social, la forma de sentir el mundo y los procesos de formación adelantados, entre otros condicionantes de la experiencia humana.

Las habilidades comunicativas en esta guía se establecen desde lo verbal o digital y, además, de lo no verbal o analógico. Y por ello, el llamado es a repensar la escritura y la oratoria como procesos de crecimiento personal y profesional, con miras a desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo, invitando a ver la naturaleza de la comunicación en diversos contextos y procesos dialógicos, en la que se asumen diferentes actitudes en relación con el otro y que condicionan la construcción de relaciones personales y profesionales.

Así mismo, es necesario dotar a los aprendices de herramientas que propicien su cualificación para un desempeño idóneo en el mundo del trabajo y en el mundo de la vida. En este contexto, fortalecer las competencias biofísicas tiene como finalidad el mejoramiento de la calidad de vida, mediante la adopción de un estilo de vida saludable y el logro de las condiciones físicas requeridas en el desempeño laboral. Este logro supone el desarrollo de la psicomotricidad propia del área de trabajo, el manejo adecuado de la postura corporal en los ámbitos de espacio-tiempo, la prevención de enfermedades profesionales y accidentes de trabajo.

Las competencias biofísicas, por una parte, incrementan la productividad, la calidad de vida y la seguridad en el trabajo; por otra, inciden en la disminución de los costos por el ausentismo y las lesiones de los trabajadores, derivadas de enfermedades y accidentes laborales. Desde esta perspectiva, el deporte debe utilizarse como medio para mejorar las condiciones físicas necesarias para un desempeño idóneo en los contextos sociales y productivos. Para el desarrollo del módulo de cultura física es imperativo el trabajo interdisciplinario por cuanto su especificidad depende de la naturaleza y de las particularidades de cada desempeño laboral.

Por otra parte, el inglés como una de las habilidades contemporáneas más importantes y de mayor impacto en el mundo laboral y social requiere el abordaje de actividades generales y específicas para el desarrollo de la competencia, teniendo en cuenta el aprendizaje articulado de las 4 habilidades de la lengua (leer, escribir, hablar y escuchar) alineado al MCERL (Marco Común Europeo de Referencia para Lenguas) como estándar del nivel de conocimiento de lengua y categorización de los conocimientos en niveles de competencia en un idioma.

Para el desarrollo de las actividades planteadas se contará con el acompañamiento de instructores calificados asignados al programa, que de forma continua y permanente lo orientará con las pautas necesarias para el logro de las actividades de aprendizaje, brindando herramientas básicas de tipo conceptual y metodológico.

De igual manera, el instructor programará encuentros sincrónicos para brindar orientaciones específicas relacionadas con las temáticas a desarrollar en las actividades y ofrecer apoyo en caso de dudas o inconvenientes. La fecha y el horario para esto serán indicados oportunamente.

Es importante que organice su tiempo con un promedio de trabajo diario de acuerdo con lo sugerido en la tabla de evidencias, dada la exigencia que demanda la realización de las actividades mencionadas en esta guía de aprendizaje. No olvide revisar, explorar y apropiar el material de estudio, así como ahondar en el material complementario.

3. Formulación de las actividades de aprendizaje

En este apartado se encuentran las actividades de aprendizaje a desarrollar para apropiarse y poner en práctica los conocimientos por cada una de las competencias de la fase de planeación: “Realizar propuesta comercial que responda a las necesidades y expectativas de los clientes según las políticas de la organización”.

En el siguiente cuadro, se observa, para cada una de las competencias, el momento y las evidencias a entregar, según las actividades de aprendizaje asociadas. La entrega de las evidencias se realizará durante las nueve (9) semanas planeadas para esta guía, como se observa a continuación:

<table>
<tr><td rowspan="2">Semanas</td><td>S1</td><td>S2</td><td>S3</td><td>S4</td><td>S5</td><td>S6</td><td>S7</td><td>S8</td><td>S9</td></tr>
<tr><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td><td>40</td></tr>
<tr><td rowspan="2">260101047</td><td colspan="3">RAP46_GA2_AA1_EV01_ Cuestionario sobre producto, servicios y portafolio comercial.</td><td colspan="3">RAP46_GA2_AA2_EV01_ Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial.</td><td colspan="3">RAP46_GA2_AA3_EV01_MP_Propuesta Comercial.</td></tr>
<tr><td>20</td><td>14</td><td>14</td><td>22</td><td>18</td><td>8</td><td>10</td><td>16</td><td>22</td></tr>
<tr><td>220201501</td><td colspan="2">RAP39_RAP40_GA2_AA1_EV01_ Mapa mental con los conceptos básicos del entorno vivo.</td><td colspan="2">RAP41_RAP42_GA2_AA2_EV01_ Infografía del modelamiento de un ser vivo respecto a sus componentes celular, organísmico y ecosistémico.</td><td colspan="5"></td></tr>
</table>

	12	12	12	12					
240201524					RAP30_RAP32_GA2_ AA1_EV01_ Video. La comunicación como expresión humana.		RAP31_RAP29_ GA2_AA2_ EV01_ Informe. Creación de contenidos comunicativos.		
					12	12	12	12	
240202501	**RAP26_GA2_A A1_EV01**_Englis h Test**.**		**RAP26_GA2_AA1_EV 02**_Business Consulting Magazine**.**		**RAP26_GA2_AA2_EV01**_Speaking Practice Magazine				
	6	6	6	6	6	6	6	6	
230101507								RAP9_RAP6_GA2 _AA1_AA2_ EV01_ Infografía de estilos de vida saludable.	
							12	12	
						RAP8_RAP7_GA2_A A3_AA4_ EV01_ Folleto de lesiones más comunes en el trabajo o vida cotidiana y la importancia de las pausas activas y ficha antropométrica.			
						12	12		
Total Hrs. Semana	38	32	32	40	36	38	40	40	40

3.1. Actividades de aprendizaje competencia técnica 260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

La propuesta comercial, es un documento que entrega de manera formal la información de la empresa, como la misión, visión, experiencia, equipo de trabajo, entre otros aspectos, los cuales le dan un soporte y validez a la oferta del producto que se quiere vender.

Es importante entregar una propuesta atractiva, eficiente y que responda a las expectativas del cliente. La propuesta comercial es una de las principales competencias como parte del proceso de ventas, por tanto, se recomienda tener en cuenta los requerimientos de la empresa y las necesidades de la organización.

Elaborar una buena propuesta comercial permitirá que el cliente contrate la empresa y se consolide el cierre del negocio. El aprendiz deberá elaborar una propuesta atractiva para cautivar y fidelizar a los clientes.

3.1.1 Actividad de aprendizaje GA2-260101047-AA1. Identificar productos y servicios según las necesidades del mercado y las políticas de la empresa

Con el desarrollo de esta actividad se pretende que el aprendiz determine las necesidades del cliente de acorde con el segmento de mercado, según sus necesidades y las políticas de la empresa.

Duración: 48 horas.

Materiales de formación a consultar:
Para el desarrollo de esta actividad, el aprendiz debe estudiar el componente formativo **Propuesta de un producto o servicio**.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **RAP46_GA2_AA1_EV01_Cuestionario sobre producto, servicios y portafolio comercial.**

Para determinar la apropiación del conocimiento técnico, debe realizar un ejercicio de conceptualización a través de una prueba de conocimientos que consta de selección múltiple con relación a los saberes análisis situacional, entornos, direccionamiento estratégico.

Para ejecutarla se contará con un tiempo máximo de 60 minutos y un solo intento para su presentación. Una vez iniciada, la prueba debe ser finalizada.

Para acceder a la prueba se deberá ingresar a la plataforma virtual y ubicar el cuestionario de esta actividad.

Lineamientos para el desarrollo de la evidencia:

Para presentar la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio

- **RAP46_GA2_AA1_EV01_Cuestionario sobre producto, servicios y portafolio comercial.**

3.1.2 Actividad de aprendizaje GA2-260101047-AA2. Reconocer los elementos que componen las propuestas comerciales teniendo en cuenta requerimientos de la organización

Identificar a partir de un portafolio de servicios los elementos que componen una propuesta comercial hace parte del desarrollo de dicha propuesta, lo que permite un análisis de los requerimientos de la organización.

Duración: 48 horas**.**

Materiales de formación a consultar:

Para el desarrollo de esta actividad, el aprendiz debe estudiar el componente formativo **Propuesta de un producto o servicio**, en el ítem del portafolio de productos.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **RAP46_GA2_AA2_EV01_Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial.**

Estimado aprendiz, para la elaboración de esta evidencia **grupal** debe:

1. Seleccionar una empresa colombiana, puede ser mediana o grande, que ofrezca un portafolio amplio de productos y servicios.
2. Ingrese al sitio *web* de la empresa seleccionada y analice la empresa dando respuesta a las siguientes preguntas:
    a. ¿A qué público o clientes está dirigido el portafolio de productos o servicios?
    b. ¿Qué necesidad resuelve en el mercado?
    c. Comparando su empresa elegida con la competencia (indicar mínimo 2 competidores) ¿Tiene precios competitivos?
    d. Teniendo en cuenta el ciclo de vida del producto ¿En qué etapa del ciclo de vida se posicionan sus productos o servicios? y justifique su respuesta.
    e. ¿Cuáles son los atributos más relevantes de sus productos o servicios?
    f. Piense en un nuevo perfil de clientes, ¿Qué cambios realizaría en el portafolio para venderle sus productos o servicios?
3. Consigne sus respuestas en un documento no mayor a una página y elabore un escrito que reúna los siguientes aspectos:
    Realizar una portada con los integrantes del grupo.
    a. Argumento o descripción del Problema para el nuevo cliente.
    b. Objetivos y alcances de la propuesta para el cliente.
    c. Actividades que se desarrollarán para venderle el producto al nuevo cliente.
    d. Cronograma general para la venta de la propuesta. Indicar: Actividades, Fechas y responsable de cada actividad.
    e. Costos de la propuesta de acuerdo con el nuevo cliente.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar**: Documento en .PDF con las respuestas de las preguntas y el escrito con el desglose de los aspectos.
- **Formato:** Documento en PDF.
- **Extensión:** libre

Para presentar la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al campo

- **RAP46_GA2_AA2_EV0_Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial.**

3.1.3 Actividad de aprendizaje GA2-260101047-AA3. Elaborar propuesta comercial de productos y servicios según tipología y necesidades de los clientes

Para el desarrollo de una propuesta comercial es necesario el uso de herramientas ofimáticas que permitan su elaboración, a partir del conocimiento de la tipología y necesidades de los clientes, sin dejar de lado los requerimientos de la organización.

Duración: 48 horas.

Materiales de formación a consultar:

Para la elaboración apropiada de la evidencia, el aprendiz debe apropiar los contenidos vistos en el componente formativo **Propuesta de un producto o servicio**.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **RAP46_GA2_AA3_EV01_Propuesta Comercial.**

Estimado aprendiz, sigue este procedimiento para la elaboración de la evidencia en forma grupal:

1. Elaborar una propuesta comercial dirigida a un cliente de su elección de acuerdo con la empresa que estén trabajando.
2. La propuesta debe contener la siguiente estructura:
    a. Portada con integrantes del grupo
    b. Índice o tabla de contenido.
    c. Resumen de la propuesta.
    d. Introducción o breve descripción de la propuesta.
    e. Información sobre la Empresa que recibirá la propuesta.
    f. Argumento o descripción del Problema del cliente.
    g. Objetivos y alcances de la propuesta.
    h. Plan de acción o actividades que se desarrollarán si la propuesta es aceptada.
    i. Cronograma general para el desarrollo de la propuesta con: Actividades, Fechas y responsables de las actividades.
    j. Costos de la propuesta
    k. Formas de pago propuestas o como base de la negociación.
    l. Términos de confidencialidad (Si los hay)
    m. Información de la empresa que ofrece el producto (breve descripción de la empresa, misión y visión).
    n. Perfil de los clientes a los cuales la empresa le ha vendido productos.
    o. Equipo de trabajo que conforma la empresa.
    p. Bibliografía (Normas APA)
3. Elaborar la propuesta en un documento de texto .DOC y conviértalo en .PDF para la entrega

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar:** Un documento con la Propuesta comercial.
- **Formato:** Documento en .PDF.
- **Extensión:** libre

Para presentar la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio:

- **RAP46_GA2_AA3_EV01_Propuesta Comercial.**

3.2. Actividades de aprendizaje competencia clave 220201501. Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social

Huber (2004): afirma que la única manera en que los científicos dan sentido a sus experiencias con los fenómenos naturales es mediante la construcción de teorías que incorporan a los modelos científicos. Gilbert y Boulter (1995): describen a un modelo como un intermediario entre las abstracciones de la teoría y las acciones concretas de un experimento. En consecuencia, al respecto se presentan cuatro etapas:

1. La representación del sistema (su estructura)
2. Visualizar el sistema (cómo funciona)
3. Ejecutar el sistema (imaginarlo funcionando o simulación mental)
4. Comparar con la realidad los resultados imaginados del modelo (Moreira, 1999)

Por consiguiente, se presentan cada una de las acciones de aprendizaje que le permitirán desarrollar lo anteriormente mencionado.

3.2.1. Actividad de aprendizaje GA2-220201501-AA1. Explicar la relación existente entre los ejes celular, sistémico y ecosistémico en el entorno vivo

Esta actividad se centra en la apropiación de principios y conceptos de la biología de acuerdo con las condiciones del entorno productivo y social. Por consiguiente, caracteriza las relaciones existentes en los niveles de organización biológica.

Duración: 24 horas.

Materiales de formación a consultar:
Para la elaboración apropiada de la evidencia, el aprendiz debe apropiar los contenidos vistos en el componente formativo **Entorno vivo**.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia RAP39_RAP40_GA2_AA1_EV01_Mapa mental con los conceptos básicos del entorno vivo.**

A continuación, se inicia la etapa de representación y visualización del sistema, correspondiente a la estrategia didáctica de modelamiento. Para ello, en los documentos del programa se encuentra el anexo ***Mapa_mental*** donde se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para la construcción de un mapa mental. Adicionalmente, se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ El título se refiere a la idea central del trabajo: “Entorno vivo”. Debe ir acompañado de una imagen que cause impacto.
- ✓ Los subtemas sugeridos son célula, tejido, sistema, individuo, población, comunidad, nicho, ecosistema, biótico, abiótico y energía. Agregue otras 10 palabras clave a la lista.
- ✓ Puede desglosar ramificaciones las veces que necesite, pero recuerde que la idea es simplificar lo más que pueda el contenido.

Lineamientos para el desarrollo de la evidencia:

- **Producto a entregar:** un mapa mental con los conceptos básicos del entorno vivo.
- **Formato:** si el mapa mental se gestiona manualmente, digitalizar con extensión PDF. Si se usa herramienta digital, exportar a PDF. Dentro del mapa mental en la parte inferior derecha debe colocar sus datos personales.
- **Extensión:** 1 hoja.
- Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia:

- **RAP39_RAP40_GA2_AA1_EV01_Mapa mental con los conceptos básicos del entorno vivo.**

3.2.2. Actividad de aprendizaje GA2-220201501-AA2. Demostrar experimentalmente la aplicación de principios y conceptos de biología

Esta actividad se centra en identificar situaciones susceptibles de mejoramiento según su entorno productivo y social, aplicando principios o conceptos de biología a la solución de situaciones, además de establecer alternativas de solución de acuerdo con principios y conceptos de Biología.

Duración: 24 horas.

Materiales de formación a consultar:
Para la elaboración apropiada de la evidencia, el aprendiz debe apropiar los contenidos vistos en el componente formativo **Entorno vivo**.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia RAP41_RAP42_GA2_AA2_EV01_Infografía del modelamiento de un ser vivo respecto a sus componentes celular, organísmico y ecosistémico.**

Se desarrollarán las etapas de ejecución del sistema y comparación con la realidad, correspondientes a la estrategia didáctica de modelamiento, las cuales se definen como la elaboración de un patrón a través del diseño de características de un ser vivo y su comparación con el contexto.

Por consiguiente, a continuación, encontrará cada uno de los pasos a desarrollar para elaborar la infografía del modelamiento de un ser vivo respecto a sus componentes celular, organísmico y ecosistémico:

- El primer paso para crear un modelo es hacer una observación de las características que define un ser vivo, teniendo en cuenta si es unicelular o pluricelular. Como aprendiz debe elegir el ser vivo de mayor interés para su proceso de aprendizaje y realizar cada una de las acciones planteadas en un documento de Word.
- Describir a qué dominio o reino pertenece: protista, fungí o mónera.
- Teniendo en cuenta el ser vivo elegido, definir por escrito su morfología y funciones de nutrición, relación y reproducción.
- Luego, debe realizar un bosquejo del ser vivo que quiere representar, este puede ser con material de reciclaje o digital.
- En los documentos del programa se encuentra el anexo ***Infografia*** en la cual se describen cada uno de los pasos y aspectos fundamentales para la elaboración de una infografía. Siga dichas instrucciones para realizar la infografía sobre el proceso de modelamiento del ser vivo.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar:** documento que incluya los siguientes aspectos:
  ✓ Portada.
  ✓ Definir el ser vivo con su dominio o reino.
  ✓ Definir la morfología y funciones (nutrición, relación y reproducción)
  ✓ Registro fotográfico del bosquejo y modelo del ser vivo.
  ✓ Infografía.
  ✓ Referentes bibliográficos de acuerdo con las normas APA.

- **Forma de presentación:** documento en formato PDF
- **Extensión:** mínimo 3 y máximo 10 hojas.
- Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia:

❖ **RAP41_RAP42_GA2_AA2_EV01_Infografía del modelamiento de un ser vivo respecto a sus componentes celular, organísmico y ecosistémico.**

3.3. Actividades de aprendizaje competencia 240201524. Desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo

Las actividades que se plantean para esta competencia permiten el desarrollo de habilidades comunicativas que se establecen desde lo verbal o digital y además, de lo no verbal o analógico; por ello, el llamado es a repensar la escritura y la oratoria como procesos de crecimiento personal y profesional, con miras a desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo, invitando a ver la naturaleza de la comunicación en diversos contextos y procesos dialógicos, en la que se asumen diferentes actitudes en relación con el otro y que condicionan la construcción de relaciones personales y profesionales.

3.3.1 Actividad de aprendizaje GA2-240201524-AA1. Aplicar los componentes de la comunicación y argumentar sus procesos, de acuerdo a las diferentes situaciones comunicativas

Esta actividad tiene como propósito que el aprendiz genere eventos de comunicación eficaces y efectivos, en un contexto que puede ser de orden social, personal y productivo.

Duración: 24 horas.

Material de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: **Comunicándonos** y **Argumentando**.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

❖ **Evidencia RAP30_RAP32_GA2_AA1_EV01_Video. La comunicación como expresión humana.**

El proceso de comunicación se centra en generar una articulación entre cómo y para qué se comunica el ser humano. Por ello, esta actividad de aprendizaje busca que, a través de la realización de un escrito y la posterior grabación de un video, se exprese una situación problémica de su entorno profesional (o área de formación) y que conlleve a la resolución de esta. Un ejemplo de ello sería algún problema comunicativo en el entorno laboral que requiera solución: flujos de información inadecuados entre diferentes áreas, poco asertividad en la comunicación entre líderes y colaboradores, lenguaje técnico y de poca comprensión para todos. Por favor tener en cuenta la siguiente estructura:

1. Piense en una situación problémica como tema central para ser tratado en el video y busque la manera de cómo darlo a conocer de forma que impacte al receptor, desde el componente comunicacional.
2. Elabore un escrito donde se plasmen todas las ideas frente a la situación problémica. Puede seleccionar el tipo de texto: científico - técnico o narrativo, a partir de los conocimientos adquiridos en los componentes formativos: **Comunicándonos** y **Argumentando**.
3. Luego, mediante un video, exponga el tema tratado en el escrito, y al finalizar justificar el tipo de texto que eligió y el por qué. Para la realización del video puede utilizar la cámara del computador o celular, incluso, herramientas en línea que le permitan animar, editar, musicalizar y demás como: *powtoon, loom*, entre otros.

4. Para finalizar, elabore una síntesis (resumen) del escrito, en el cual relacione los aspectos más importantes de la situación problémica seleccionada.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Productos a entregar:** escrito tipo síntesis y video sobre la situación problémica de su entorno profesional (o área de formación)
- **Extensión:** escrito tipo síntesis de máximo 2 páginas y video de máximo de 3 minutos.
- **Formato:** 1. Documento en .DOC y 2. Video en formato MOV, MP4, AVI.
- Para hacer el envío de la evidencia remitirse al área de la actividad correspondiente y acceder al espacio:

❖ **RAP30_RAP32_GA2_AA1_EV01_ Video. La comunicación como expresión humana.**

3.3.2 Actividad de aprendizaje GA2-240201524-AA2. Comunicar asertivamente, con cohesión y coherencia léxica, basado en los procesos comunicativos que se dan en el contexto del desempeño labora

La coherencia en la comunicación es un factor fundamental dado que el mensaje puede perder su significado o podría parecer confuso por la manera en que se transmite; por ello esta actividad aporta al estudiante la construcción de textos con cohesión y coherencia facilitando el proceso comunicativo.

Duración: 24 horas.

Material de formación: el material de soporte para el desarrollo de la actividad es el componente formativo: **Interpretando** y **Escribiendo**.

Evidencias:
A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

❖ **RAP31_RAP29_GA2_AA2_EV01_Informe. Creación de contenidos comunicativos.**

La comunicación asertiva se constituye en la habilidad que tienen los seres humanos para comunicar, transmitir y recibir mensajes, ideas, sentimientos, creencias, posturas u opiniones propios o ajenos de manera honesta, clara, oportuna y respetuosa de un tema o situación en particular que se inscriben en los diferentes contextos a lo largo de la vida. Por lo tanto, el desarrollo de esta actividad de aprendizaje implica un proceso escritural que dará cuenta de la capacidad para comunicarse atendiendo a la estructura gramatical, la semiótica, cohesión y coherencia léxica en la producción de texto.

A continuación, se describe la secuencia de acciones que deben tener presentes para realizar esta actividad:

1. Retome la situación problema que eligió para el desarrollo de la actividad 1. “La comunicación como expresión humana”.
2. Realice un ejercicio investigativo que le permita profundizar en el estudio de la situación problema. Para ello, haga uso de algunas de las técnicas de registro de información (previamente estudiadas en el componente formativo **interpretando**, de esta manera podrá organizar la información y tener un panorama más amplio y claro de la situación que deberá desarrollar en la siguiente orientación.
3. Elabore un informe donde, da cuenta de los elementos y procesos propios de la situación problema y que deberá estar en estrecha relación con la profesión que usted desempeñará al finalizar este proceso formativo y en el contexto en el que se desenvolverá. Para su elaboración, elija el tipo de texto que desea escribir: científico - técnico o narrativo, basado en lo descrito en el componente formativo **Escribiendo**.

4. El informe deberá contener los siguiente:
    a. **Encabezado**: título del informe, autor (nombre y apellidos completos), nombre del programa y fecha de realización.
    b. **Palabras claves:** señale por lo menos 5 palabras claves que utilizará en el contexto del informe.
    c. **Introducción:** describa el tipo de texto, el tema abordado y su importancia.
    d. **Desarrollo:** corresponde al cuerpo del trabajo, donde explica detalladamente el desarrollo de los aspectos que enunció en la introducción. En él deberá:
        i. Exponer la problemática haciendo referencia a los aspectos más relevantes.
        ii. Presentar argumentos que complementen los aspectos relevantes que señale, para ello, puede hacer uso de la información que recolectó en el proceso investigativo previo a la escritura del informe, haciendo uso de las referencias bibliográficas en normas APA, gráficos y demás elementos que considere necesarios.
        iii. Presentar su postura frente a la problemática.
        iv. Debe existir cohesión y coherencia léxica, para ello, haga uso de los conectores.
        v. Utilizar adecuadamente los signos de puntuación, interrogación y admiración y la acentuación.
    e. **Conclusiones:** presente las conclusiones a las que llegó luego de haber realizado la investigación y escrito el informe.
    f. **Bibliografía:** presente las referencias bibliográficas utilizadas para la elaboración del informe. Recuerde que lo debe hacer siguiendo la normativa APA (componente formativo “Escribiendo")

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar:** Informe. La escritura como forma de comunicación asertiva con la siguiente estructura: encabezado, palabras claves, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía.
- **Formato:** .PDF
- **Extensión:** 3 páginas, Arial 11, espacio sencillo.
- Para hacer el envío de la evidencia remitirse al área de la actividad correspondiente y acceder al espacio:

❖ **RAP31_RAP29_GA2_AA2_EV01 Informe. Creación de contenidos comunicativos.**

3.4. Actividades de aprendizaje competencia clave 240202501. Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas

Durante el desarrollo de las actividades se debe comprender vocabulario y expresiones en inglés en contextos personales acorde con nivel principiante A1.2 de acuerdo con el MCERL (la construcción de los diferentes programas de la formación en inglés emplea el MCERL como instrumento de referencia para proveer los conocimientos requeridos para alcanzar el nivel)

Adicional, se combinan elementos lingüísticos y comunicativos de acuerdo con información personal, rutinas, descripción de lugares y personas y descripción de situaciones que están tomando lugar en el momento de habla en la lengua inglesa, contextualizando al aprendiz en ambientes que proponen un uso real del idioma inglés y mejoren su formación integral.

3.4.1 Actividad de aprendizaje GA2-240202501-AA1. Reportar opiniones sobre situaciones cotidianas y laborales, pasadas y futuras en contextos sociales

Dentro del desarrollo de la competencia comunicativa en inglés es fundamental dar opiniones y puntos de vista acerca de las situaciones a las que el aprendiz se enfrenta diariamente, tanto en su contexto social como su contexto laboral futuro, inmediato y pasado.

El aprendiz está llamado a ser observador y crítico, por esta razón es muy importante que conozca la estructura y el vocabulario apropiado para dar su opinión acerca de diferentes temáticas relacionadas directamente con su quehacer profesional en un nivel principiante.

Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas.

Material de formación:

El contenido de soporte para el desarrollo de la actividad es **"INGLÉS CON PROPÓSITO ESPECÍFICO - ASESORÍA COMERCIAL - WHAT IS MARKETING?"**

Evidencias:
A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **RAP26_GA2_AA1_EV01_English Test.**

Presenta un cuestionario de acuerdo con el contenido formativo **"INGLÉS CON PROPÓSITO ESPECÍFICO - ASESORÍA COMERCIAL - WHAT IS MARKETING?"** El cuestionario consta de diez(10) preguntas y un tiempo aproximado de 30 minutos.

Lineamientos para la entrega del producto:

- Para responder el cuestionario (evaluación en línea), remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **RAP26_GA2_AA1_EV01_English Test.**

- **RAP26_GA2_AA1_EV02_Business Consulting Magazine.**

En este ejercicio, el aprendiz deberá diseñar un producto final tipo producción editorial ejemplo periódico, revista o Magazine; en donde con base al material de estudio asignado **"INGLÉS CON PROPÓSITO ESPECÍFICO - ASESORÍA COMERCIAL - WHAT IS MARKETING?**", deberá proporcionar información interesante propuesta de una forma creativa, obtenida desde este y relacionada con su programa de formación, el objetivo de este ejercicio es lograr la interacción entre el aprendizaje del idioma inglés, utilizando terminología técnica referente al contexto formativo.

Su producción editorial debe contener como mínimo:

- Portada de la producción editorial o de su evidencia a entregar
- Una sección de créditos (información del autor, equivalente a una portada, pero con el diseño de una revista o un periódico o un magazine)
- Una o varias secciones en donde se puedan apreciar los términos técnicos obtenidos del glosario y del contenido a explorar en cada uno de los recursos que se encuentran dentro del material de formación y cada una de sus subcarpetas.
- Una página final con una frase redactada por usted, en la que se pueda apreciar el manejo del tema y la inclusión de los términos técnicos relacionados al contexto de formación, esta frase debe contener mínimo 30 palabras.

Para desarrollar esta producción editorial y cumplir con esta evidencia, el aprendiz puede utilizar un programa para crear revistas o periódicos en línea, que sea gratuito y para esto debe hacer la búsqueda en internet o desarrollarla en el software de su preferencia (puede consultar con su instructor).
Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- Producto a entregar: producción editorial tipo revista o periódico con enlace o con archivo para descargar.
- Formato: PDF o en un formato que permita la visualización del desarrollo de la evidencia.
- Extensión: de 4 secciones mínimo.
- Para hacer el envío de la actividad debe dirigirse al área de la actividad correspondiente y acceder al espacio para el envío de la evidencia **RAP26_GA2_AA1_EV02_Business Consulting Magazine.**

3.4.2 Actividad de aprendizaje GA2-240202501-AA2. Expresar opiniones sobre situaciones cotidianas y laborales actuales, pasadas y futuras en contextos sociales

Dentro del desarrollo de la competencia comunicativa en inglés, es fundamental ser capaz de expresar opiniones y puntos de vista acerca de las situaciones a las que el aprendiz se enfrenta diariamente, tanto en su contexto social como en su contexto laboral.

El aprendiz está llamado a ser observador y crítico, por esta razón es muy importante que conozca la estructura y el vocabulario apropiado para dar su opinión acerca de diferentes temáticas relacionadas directamente con su quehacer profesional.
Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas.

Material de formación:

El contenido de soporte para el desarrollo de la actividad es **"INGLÉS CON PROPÓSITO ESPECÍFICO - ASESORÍA COMERCIAL - WHAT IS MARKETING?"**

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **RAP26_GA2_AA2_EV01_Speaking Practice "Magazine".**

En esta oportunidad se desarrollará una práctica y entrenamiento de pronunciación utilizando el idioma inglés, por lo que los aprendices utilizarán la evidencia anteriormente construida que llevaba como nombre brochure, y a partir de esto crearán un vídeo explicativo de su ejercicio anterior.

En este vídeo explicativo es importante que se escuche la práctica de pronunciación hecha por el aprendiz, de una forma fuerte y clara, además utilizando imágenes que apoyen su práctica de pronunciación en este idioma, referentes a la evidencia que está explicando.

Diapositivas: durante el desarrollo de la presentación oral, es ideal que presente entre 3 y 5 diapositivas, donde se incluyan los siguientes elementos:

- Diapositiva de portada (datos básicos del aprendiz, nombre del curso, instructor y nombre de la actividad).
- Diapositivas con la explicación de su evidencia brochure.

Es importante incluir un saludo de inicio y una despedida de cierre a su ejercicio de pronunciación en inglés.

Es recomendable hacer uso del dispositivo que usted considere sea útil para desarrollar la grabación de su video, por ejemplo, puede utilizar su cámara de celular o algún dispositivo que cuente con cámara de sencillo manejo.

Luego de esto debe desarrollar un ejercicio de edición del vídeo, en donde pueda incluir la narración que sería equivalente a su práctica de pronunciación y donde también pueda incluir elementos creativos que apoyen su ejercicio y su producto final.

Una vez finalizado el video, tienes la opción de cargarlo en alguna plataforma de fácil acceso, o de hacer el envío de su archivo final.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** documento con los datos del aprendiz y enlace del video.
- **Formato:** Word o PDF con la URL del video.
- **Extensión:** 1 como mínimo.

Para hacer el envío del documento, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia:

- **RAP26_GA2_AA2_EV01_Speaking Practice "Magazine".**

3.5. Actividades de aprendizaje competencia 230101507. Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales

Se puede afirmar que los principales objetivos del acondicionamiento físico para el trabajo son:

- Prevenir accidentes de trabajo o enfermedades profesionales.
- Reducir los factores de riesgo endógenos.
- Incrementar el rendimiento y productividad laboral.

3.5.1 Actividad de aprendizaje GA4-230101507-AA2. Establecer hábitos para lograr un estilo de vida saludable, mediante la aplicación de fundamentos de nutrición e higiene

Mantener buenos hábitos alimenticios puede ayudar a evitar diferentes tipos de enfermedades, además de proporcionar la energía suficiente que el cuerpo necesita para el desarrollo de las actividades cotidianas, por esto es fundamental mantener una alimentación balanceada y equilibrada en los requerimientos energéticos de acuerdo con las actividades que se realizan a diario. Para establecer un estilo de vida saludable se deben interpretar los fundamentos de higiene y nutrición en los contextos productivo y social, desarrolle un plan que aporte a este objetivo.

Duración: 12 horas.

Material de formación:
Los contenidos de soporte para el desarrollo de la actividad es el componente formativo **Actividad física y hábitos de vida saludable**.

Evidencias:
A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia RAP9_RAP6_GA2_AA1_AA2_EV01_ Infografía de estilos de vida saludable.**

La evidencia consiste en plasmar a través de un gráfico (infografía) los elementos que le permitan establecer hábitos para lograr un estilo de vida saludable, para lograr esto, se propone que el recurso construido pueda dar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué elementos deben tenerse en cuenta para interpretar las necesidades energéticas diarias de una persona?
- ¿Cuántas calorías necesita el cuerpo diario y de qué forma recibe estos aportes con el consumo de carbohidratos, proteínas, grasas, bebidas u otros elementos?, ¿de cuáles variables pueden depender estos aportes?
- ¿Cómo sería un puesto de trabajo ergonómico y adecuado para la contextura corporal de la persona?
- ¿Qué otros factores inciden en el logro de un estilo de vida saludable?

Se recomienda el uso de la siguiente caja de herramientas para la elaboración de la infografía:

Herramienta	**Enlace**
Infogram	https://infogram.com/es/
Canva	https://www.canva.com/es_es/
Piktochar	https://piktochart.com/

Lineamientos para la entrega del producto

- **Producto a entregar:** infografía - plan de higiene.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** una página.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio:

❖ **RAP9_RAP6_GA2_AA1_AA2_EV01 Infografía de estilos de vida saludable.**

3.5.2 Actividad de aprendizaje GA2-230101507-AA3. Construir conocimientos y prácticas básicas de nutrición en los aprendices para implementar acciones de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida en el contexto individual, laboral y social

Construir conocimientos y prácticas básicas de nutrición en los aprendices para implementar acciones de la cultura física en el mejoramiento de la calidad de vida en el contexto individual, laboral y social.

Duración: 12 horas.

Material de formación:
Los contenidos de soporte para el desarrollo de la actividad es el componente formativo **Actividad física y hábitos de vida saludable**.

Evidencias:
A continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

❖ **Evidencia RAP8_RAP7_GA2_AA3_AA4_EV01_Ficha antropométrica de valoración de la condición física.**

De acuerdo con los datos obtenidos después de realizar las pruebas físicas y antropométricas, elaborar el plan de acción a seguir de acuerdo con baremos y las recomendaciones dadas por el instructor, con el fin de mejorar la calidad de vida.

En esta actividad debe diligenciar la ficha antropométrica que contenga la siguiente información, datos personales, peso, edad, género, talla, IMC, resultados de los diferentes *test* de resistencia (*burppe*) *test* de fuerza abdominal, piernas y brazos por un minuto y, frecuencia cardiaca antes y después de los *test*.

	Ficha antropométrica		
Nombre			
Documento identidad			
Peso			
Altura			
Envergadura			
Peso ideal			
FCM			
% de grasa			
IMC			
	Resultado 1	**Resultado 2**	**Baremos**
Fuerza en piernas 1´			
Fuerza de brazos 1´			
Fuerza abdominal 1´			
Fuerza lumbar 1´			
***Burpee test* 1´**			
***Test de Cooper* 12´**			
Análisis personal			
1. ¿Cuáles considera que son sus capacidades físicas? 2. ¿Qué acciones considera pertinentes para mejorar su condición? 3. De acuerdo con la actividad física realizada a diario ¿cuál es el tiempo que requiere para una recuperación adecuada? **Realizar un folleto**, en el cual se pueda evidenciar cuáles son esas lesiones más comunes que se van presentando por el trabajo repetitivo o en la vida cotidiana por posturas inadecuadas y cuál será la importancia de implementar las pausas activas en el puesto de trabajo o lugar de estudio, como método preventivo.			

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar:** ficha antropométrica de valoración de la condición física y folleto de lesiones.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** libre.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio:

❖ **RAP8_RAP7_GA2_AA3_AA4_EV01 Ficha antropométrica de valoración de la condición física.**

4. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: RAP46_GA2_AA1_EV01_ Cuestionario sobre producto, servicios y portafolio comercial.	Determina las necesidades y deseos del cliente según segmento de mercado.	Cuestionario: **IE-GA2-260101047-AA1-EV1**
Evidencia de desempeño: RAP46_GA2_AA2_EV01_Taller de portafolio de productos y componentes de la propuesta comercial.	Reconoce los productos y servicios a partir del portafolio comercial.	Lista de chequeo: **IE-GA2-260101047-AA2-EV1**

Evidencia de producto: RAP46_GA2_AA3_EV01_Propuesta Comercial.**1**	Utiliza herramientas ofimáticas para la elaboración de la propuesta comercial según requerimientos de la organización.	Lista de chequeo: **IE-GA2-260101047-AA3-EV1**
Evidencia de conocimiento: RAP39_RAP40_GA2_AA1_EV01_Mapa mental con los conceptos básicos del entorno vivo.	• Caracteriza las relaciones existentes en los niveles de organización biológica de acuerdo con su entorno productivo y social. • Explica principios y conceptos de la biología de acuerdo con las condiciones del entorno productivo y social.	Rúbrica de evaluación: **IE-GA2-220201501-AA1-EV01**
Evidencia de producto: RAP41_RAP42_GA2_AA2_EV01_Infografía del modelamiento de un ser vivo respecto a sus componentes celular, organísmico y ecosistémico.	Identifica situaciones susceptibles de mejoramiento según su entorno productivo y social.	Rúbrica de evaluación: **IE-GA2-220201501-AA1-EV02**
Evidencia de desempeño: RAP30_RAP32_GA2_AA1_EV01_Video. La comunicación como expresión humana	• Reconoce la importancia, naturaleza y características de la comunicación humana, según el contexto en el que se desarrolla. • Escucha con atención y concentración, asiente y pregunta al hablante-oyente para Retroalimentar el proceso. • Establece acuerdos a partir de la diversidad de conceptos y opiniones. Interpreta mensajes y reconstruye el discurso con sus propias palabras manteniendo el sentido. • Utiliza el lenguaje según el destinatario, el propósito, el contexto y el contenido. • Aplica las técnicas para la comunicación verbal y no verbal según requerimientos establecidos. • Apropia un método para leer comprensiva e interpretativamente.	Lista de chequeo: **IE-GA2-240201524-AA1-EV01**

	• Produce textos explicativos, instructivos, descriptivos según especificaciones. • Selecciona el tipo de texto de acuerdo con sus intereses y necesidades de conocimiento.	
Evidencia de producto: Informe. Creación de contenidos comunicativos **GA2-240201524-AA2-EV01**	• Interpreta señales, signos, símbolos e íconos propios de su actividad laboral. • Codifica y decodifica mensajes utilizando procesos comunicativos orales y escritos. • Utiliza íconos, símbolos, señales, planos, esquemas y flujogramas según el requerimiento. • Gráfica la información con contenidos semánticos. Utiliza la información según el propósito establecido. • Utiliza la información según el propósito establecido. • Redacta textos con cohesión y coherencia siguiendo pautas de progresión temática. • Usa el léxico con precisión y propiedad en los procesos de comunicación relacionados con el área de desempeño laboral. • Emplea en la elaboración de textos estructuras textuales básicas. • Emplea para la producción de textos normatividad vigente.	Lista de chequeo: **IE-GA2-240201524-AA2-EV01**
Evidencia de conocimiento: RAP26_GA2_AA1_EV01_English Test.	Comprende narraciones cortas orales y escritas acerca de situaciones que ocurren en el momento de la expresión, utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante.	Cuestionario: **IE-GA2-240202501-AA1-EV01**

Evidencia de desempeño: RAP26_GA2_AA1_EV02_Business Consulting Magazine.	Brinda información acerca de objetos y sus características.	Lista de chequeo: **IE-GA2-240202501-AA1-EV02**
Evidencia de producto: RAP26_GA2_AA2_EV01_Speaking Practice “Magazine”	Completa formularios con información personal utilizando vocabulario y gramática acorde con nivel principiante.	Lista de chequeo: **IE-GA2-240202501-AA2-EV01**
Evidencia de conocimiento: RAP9_RAP6_GA2_AA1_AA2_ EV01_ Infografía de estilos de vida saludable.	• Interpreta los fundamentos de estilo de vida saludable, higiene y nutrición en los contextos productivo y social. • Administra un plan de higiene corporal dentro del contexto productivo. • Identifica las técnicas de coordinación motriz relacionadas con su perfil ocupacional. • Selecciona técnicas que le permiten potenciar su capacidad de reacción mental y mejorar sus destrezas motoras según la naturaleza de su entorno laboral.	Lista de chequeo: **IE-GA2-230101507-AA2-EV01.**
Evidencia de producto: RAP8_RAP7_GA2_AA3_AA4_ EV01_ Ficha antropométrica de valoración de la condición física.	• Ejecuta rutinas de ejercicio físico según las necesidades de los contextos laboral y social. • Establece pausas de acuerdo con cargas de trabajo y tiempos de actividad física para una recuperación adecuada. • Identifica los conceptos básicos de anatomía y fisiología. • Aplica los conceptos básicos de la miología humana con base en el análisis del movimiento. Aplica conceptos básicos de ergonomía y pausas activas de acuerdo con la naturaleza de la función productiva. Discrimina ejercicios específicos para la prevención	Lista de chequeo: **IE-GA2-230101507-AA3-EV01.**

	de riesgos ergonómicos según su actividad laboral. • Estructura un plan de ergonomía y pausas activas según contexto laboral	

5. Glosario de términos

Actividad física: se considera actividad física cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que exija gasto de energía.

Antropometría: estudio de las proporciones y las medidas del cuerpo humano.

Aparato: objeto formado por una combinación de piezas y elementos que sirve para desarrollar un trabajo o función determinados y que generalmente funciona mediante energía eléctrica, en especial cuando se especifica su función.

Argumento: razonamiento para probar o demostrar una proposición, o para convencer de lo que se afirma o se niega

Bélico: hace referencia a la guerra o relacionado con la lucha armada, perteneciente a la guerra.

Competitividad: capacidad de la sociedad para hacerle frente al desafío de la economía global y al proceso de internacionalización, creando ventajas competitivas sostenibles y al mismo tiempo incrementar sus niveles de bienestar. Capacidad de competir eficientemente en los mercados incrementando a la vez los ingresos reales.

Comunicación: un primer acercamiento a la definición de comunicación puede realizarse desde su etimología. La palabra deriva del latín comunicare, que significa “compartir algo, poner en común”. Por lo tanto, la comunicación es un fenómeno inherente a la relación que los seres vivos mantienen cuando se encuentran en grupo.

Deporte: el deporte es un juego o actividad reglamentada, normalmente de carácter competitivo, que mejora la condición física y psíquica de quien lo practica y tiene propiedades recreativas que lo diferencian del simple entretenimiento.

Digital: perteneciente o relativo a los dedos. Dicho de un dispositivo o sistema: Que crea, presenta, transporta o almacena información mediante la combinación de bits. Que se realiza o trasmite por medios digitales.

Ejercicio: se considera ejercicio físico, al conjunto de acciones motoras musculares y esqueléticas. Comúnmente se refiere a cualquier actividad física que mejora y mantiene la aptitud física, la salud y el bienestar de la persona. Se lleva a cabo por diferentes razones como el fortalecimiento muscular, mejora del sistema cardiovascular, desarrollar habilidades atléticas, deporte, pérdida de grasa o mantenimiento, así como actividad recreativa.

Emprendimiento: la palabra viene del francés *entrepreneur* (pionero), se refiere a la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, siendo utilizada para identificar a quien comienza una empresa. Término que fue ligado a empresarios innovadores o aquellos individuos que con su actividad generan inestabilidad en los mercados; actitud orientada a identificar y tomar oportunidades, siendo un instrumento de cambio cultural para crear y agregar valor.

Humanidad: capacidad para sentir afecto, comprensión o solidaridad hacia las demás personas, conjunto de todos los seres humanos.

Interdisciplinarias: que se compone de varias disciplinas científicas o culturales o está relacionado con ellas. Suele aplicarse a actividades, investigaciones y estudios donde cooperan expertos en distintas temáticas.

Interpretar: explicar o declarar el sentido de algo, y principalmente el de un texto.

Lenguaje: facultad del ser humano de expresarse y comunicarse con los demás a través del sonido articulado o de otros signos. Conjunto de señales que dan a entender algo.

Léxico: enriquecimiento lexical. Que expresa contenidos o conceptos propios del léxico, por oposición a los característicos de la gramática. Vocabulario, conjunto de palabras de un idioma, o de las que pertenecen al uso de una región, a una actividad determinada, a un campo semántico dado, etc.

***Main idea* (Idea principal):** estrategia de lectura que busca identificar la idea principal de un texto. A diferencia de "*Topic*", esta estrategia pretende ampliar la comprensión encontrando qué es lo que se dice del tema (*Topic*). Ejm.: "*The robots can help in, medicine*".

Mecánica cuántica: ciencia que estudia las características y el comportamiento de las partículas atómicas y subatómicas, la física moderna se compone por la mecánica cuántica y la teoría de la relatividad.

Motricidad fina: se refiere a las acciones que implican pequeños grupos musculares de cara, manos y pies, concretamente, a las palmas de las manos, los ojos, dedos y músculos que rodean la boca. Es la coordinación entre lo que el ojo ve y las manos tocan.

Motricidad gruesa: es aquella relativa a todas las acciones que implican grandes grupos musculares, en general, se refiere a movimientos de partes grandes del cuerpo del niño o de todo el cuerpo.

Números cardinales: son los números como los conocemos para contar (one, two, three, etc.)

Números ordinales: son los números que se usan para indicar un orden, ejem.: primero (first, second, third, etc.)

Oratoria: oratoria es una palabra que proviene del vocablo latino oratoria y que está vinculada al arte de hablar con elocuencia. El objetivo de la oratoria suele ser persuadir; por eso, se diferencia de la didáctica (que busca enseñar y transmitir conocimientos) y de la poética (intenta deleitar a través de la estética). La oratoria, por lo tanto, pretende convencer a las personas para que actúen de una cierta manera o tomen decisiones.

Pausa activa: es una actividad física realizada en un breve espacio de tiempo en la jornada laboral, orientada a que las personas recuperen energías para un desempeño eficiente en el trabajo, a través, de ejercicios que compensen las tareas desempeñadas, revirtiendo de esta manera la fatiga muscular y el cansancio generados por el trabajo.

Pluricelular: que posee varias células

Preposiciones de lugar: palabras invariables (sin género ni número) que se usan para indicar o introducir el lugar de una acción o situación. Por ejemplo: “In the room”, “next to the shop”.

Preposiciones de tiempo: palabras invariables (sin género ni número) que se usan para indicar o introducir el momento de una acción. En inglés, por ejemplo, las más comunes son “in”, “on” y “at”.

Presente Continuo: tiempo verbal que se usa para indicar acciones momentáneas que suceden al momento de hablar. Su construcción requiere el uso de un verbo auxiliar “to be” y un segundo verbo (llamado verbo principal) con terminación en “-ing”. Por ejemplo: I am working at SENA now.

Presente simple (Presente Simple): tiempo verbal que se usa para indicar acciones o situaciones que suceden en el presente. Pueden ser estados permanentes o cambiantes, por ejemplo: I am Susana. I work as a doctor.

Proactivo: persona que tiene iniciativa y capacidad para anticiparse a problemas o necesidades futuras.

Pronombres personales: son las palabras que se usan para indicar la persona o ente que ejecuta una acción. Siempre los pronombres personales estarán seguidos de un verbo (la acción). En inglés son comunes las contracciones entre los pronombres y algunos verbos, así: “I’m” (contracción de I am), “She's” (contracción de she is), etc.

Psicomotricidad: disciplina que, basándose en una concepción integral del sujeto, se ocupa de la interacción que se establece entre el conocimiento, la emoción, el movimiento y de su mayor validez para el desarrollo de la persona, de su corporeidad, así como de su capacidad para expresarse y relacionarse en el mundo que lo envuelve.

Reacción mental: es un concepto que se utiliza para referirse al conjunto de tensiones inducidas en una persona por las exigencias del trabajo mental que realiza (procesamiento de información del entorno a partir de los conocimientos previos, actividad de rememoración, de razonamiento y búsqueda de soluciones, etc. Para una persona dada, la relación entre las exigencias de su trabajo y los recursos mentales de que dispone para hacer frente a tales exigencias expresa la carga de trabajo mental.

Reactivo: persona que actúa reaccionando a las circunstancias externas

Recreación: se entiende por recreación a todas aquellas actividades y situaciones en las cuales esté puesta en marcha la diversión, como así también a través de ella la relajación y el entretenimiento. Son casi infinitas las posibilidades de recreación que existen hoy en día, especialmente porque cada persona puede descubrir y desarrollar intereses por distintas formas de recreación y divertimento.

Role play: juego de roles es una actividad que simula una situación con dos o más personajes representados por los aprendices. Cada uno recibirá las indicaciones de lo que pasa y los aprendices deberán desarrollar la situación actuando.

Scanning: estrategia de lectura para encontrar información específica. Al igual que “Skimming” no es exhaustiva, sino que focaliza la información necesaria.

Segmentación de mercado: separación del mercado de un artículo en las categorías de localización, personalidad u otras características para cada división.

Semiótica: teoría general y ciencia que estudia los signos, sus relaciones y su significado.

Skimming: estrategia de lectura que consiste en hacer una lectura rápida para determinar el tipo de texto, su fuente y su tema. No implica una lectura exhaustiva ni detenida, y puede durar pocos segundos.

STOCK: conjunto de mercancías o productos que se tienen almacenados en espera de su venta o comercialización.

Técnica: habilidad para ejecutar cualquier cosa, o para conseguir algo.

Texto: enunciado o conjunto coherente de enunciados orales o escritos. Todo lo que se dice en el cuerpo de una obra manuscrita o impresa, a diferencia de lo que en ella va por separado; como las portadas, las notas, los índices, etc.

Unicelular: que posee una sola célula

6. Referentes bibliográficos

Brenson, Gilbert, Los Sobre comprometidos: el estrés y la gerencia de sí mismo, Fundación Neo-humanista. Colombia.

Definición (2020). Definición de comunicación. https://definicion.de/comunicacion/

Definición. (2013). Definición de oratoria. https://definicion.de/oratoria/

Defontaine, J. : "Manual de reeducación psicomotriz (Tercer año)". Editorial Médica y Técnica S.A, 1981.

Figarola Irigoyen (s.f) Barcelona, España. https://www.abaenglish.com/es/fonetica-inglesa/th/

García, I. y Justi, R. (2000). Analogías em livros didáticos de química brasileiros destinados ao ensino médio. Investigações em Ensino de Ciências, 5, 2. https://bit.ly/2B4j78M

Gobert, J. & Buckley, B. (2000). Introduction to model - based teaching and learning in science education. International Journal of Science Education, 22 (9), 891-894.

Guilman E. y G. : "Evolución psicomotriz desde el nacimiento hasta los 12 años". Editorial Médica y Técnica S.A , 1981.

HOHNKE, Olaf y Ramme –Wichmann Astrid, Salud en la Oficina. Integral Barcelona España 1991.

Huber, A. (2004). Kooperatives Lernen, kein Problem. Effektive Methoden der Partner und Gruppenarbeit (für Schule und Erwachsenenbildung). Leipzig: Klett.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). Fundamentos de marketing. Pearson educación.

Lane, K., & Kotler, P. (2006). Dirección de marketing. Duodécima Edición, Editorial Pearson.

Mejía, M. C. L. (2009). ¿CÓMO PUEDO MEJORAR EL SERVICIO A CLIENTE? Técnicas para perfeccionar la actitud en el servicio al cliente.

Moreira, M.A. (1999). Modelos mentales. Texto de Apoyo n°8. Programa Internacional de Doctorado en Enseñanza de las Ciencias, Universidad de Burgos.

Moure,O.(1999). El acento en las palabras de dos sílabas. http://www.ompersonal.com.ar/ompronounce/unit11/page1.htm

Ortega. E y Blazquez. DE.: " La actividad motriz en el niño de 3 a 6 años". Editorial cincel, 1984.

Parra, J. B., Santiago, E., Murillo, M., & Atonal, C. (2010). Estrategia para negociaciones exitosas. e-Gnosis, 8.
RAE (2020). Argumento. https://dle.rae.es/argumento?m=form

Rigal, Robert : "Motricidad humana. Fundamentos y aplicaciones pedagógicas" . Editorial Pila Teleña S.A, 1987.

Serway R. A. and Jewett J. W. (1992). Física. México. Mc Graw Hill.

Serway R. A. and Jewett J. W. (2018). Física para ciencias e ingeniería. México. Cengage

Solís Buendía, L. (2015). Importancia del surtido en la estrategia minorista: un análisis empírico en el contexto de tiendas de ropa.

Systems, V. (2013). Inglés: grado superior. McGraw-Hill España. https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/50221?page=1

Tiples P.A (1994). Física. España. Reverté.

Wickstrom. Ralph. L. : "Patrones motores básicos". Alianza Deporte, 1990. Zarco

Resal, J. A. : "Desarrollo infantil y Educación Física". Ediciones Aljibe.

7. Control del documento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Paolo Andrés Cantillo Largo	Experto Temático	Centro de Comercio Regional Antioquia	Septiembre 2021
	Hernando José Góngora Valencia.	Experto temático	Regional Valle del Cauca – Centro de diseño tecnológico industrial.	Agosto 2021
	Zenith Chinchilla Ruedas	Diseñador Instruccional	Regional Distrito Capital – Centro de Diseño y Metrología	Septiembre 2021

	Anderson Silva Gómez	Experto técnico	Centro de Gestión industrial	Diciembre de 2020
	Elba Patricia Rodríguez	Experto técnico	Centro de Gestión Industrial	Diciembre de 2020
	Andrés Felipe Velandia Espitia	Diseñador instruccional	Centro de Diseño y Metrología	Febrero de 2021
	Vilma Perilla Méndez	Diseñadora instruccional	Centro de Gestión Industrial	Febrero de 2021
	Susana Yulieth Pérez Marín	Diseñadora instruccional	Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica	Febrero de 2021
	Paula Andrea Taborda Ortiz	Diseñadora instruccional	Centro de Diseño y Metrología	Febrero de 2021
	Elkin Rodolfo Moreno Merchán	Experto temático	Regional Distrito Capital - Centro de Formación de Talento Humano en Salud	Febrero 2021
	Oscar Absalón Guevara	Diseñador instruccional	Centro de Gestión Industrial - Regional Bogotá	Febrero 2021
	Cristóbal Álvaro Villegas Acevedo	Instructor Cultura Física	Centro de Formación en Diseño, Confección y Moda	Octubre de 2020
	Bertha Paola Bejarano Ávila	Diseñador Instruccional	Distrito Capital – Centro para La Industria de la Comunicación Gráfica	Octubre de 2020
	Irina Cardozo Borja	Instructor	CAAG Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira	Diciembre de 2020
	Silvia Milena Sequeda Cárdenas	Evaluadora instruccional	Centro de gestión industrial – Regional Distrito Capital	Septiembre 2021
	Rafel Neftalí Lizcano Reyes	Asesor pedagógico	Centro Industrial del Diseño y la Manufactura Septiembre 2021	Septiembre 2021